

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
SEGUNDO PERIODO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 707 DE 1996

ABRIL DE 1996

SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

C A I T E X

Situación industrial y comercial

MEDIDAS DE PROTECCION A LA INDUSTRIA TEXTIL

Versión taquigráfica de la sesión
del día 16 de abril de 1996

A S I S T E N C I A

Preside	: Senador Nicolás Storace
Miembros	: Senadores Danilo Astori, Jorge Batlle, Sergio Chiesa y Dante Irurtia
Secretario	: Walter Alex Cofone
Ayudante de Comisión	: Lorenzo A. Saavedra
Invitados especiales	: Ministro de Industria, Energía y Minería, contador Federico Slinger; y Delegación de la Comisión Administradora de CAITEX integrada por Horacio Abadie, contador Roberto Laporte.

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 11 y 9 minutos)

Tenemos el agrado de recibir al señor Ministro de Industria, Energía y Minería, contador Federico Slinger, y a sus Asesores, contador Roberto Laporte y el señor Horacio Abadie.

Debemos decir que en la sesión anterior de esta Comisión se recibió a varias delegaciones. Una de ellas representaba a la empresa CAITEX y efectuó un planteo relativo a su situación laboral.

Debido a que se hizo llegar al señor Ministro la versión taquigráfica de lo expresado en esa reunión, entendemos que se está al tanto de la situación.

En consecuencia, como primer punto trataríamos la problemática que enfrenta esta empresa, para luego hacer referencia a las medidas de defensa de la producción nacional que tenga que ver con la protección de precios mínimos a las exportaciones o alguna medida "anti-dumping".

SEÑOR MINISTRO.- He concurrido a esta reunión acompañado del Presidente de la Comisión Administradora de CAITEX, señor Abadie, y de un profesional en el tema, como lo es el contador Roberto Laporte.

Con respecto al tema que nos ocupa, desearía realizar una pequeña puesta en escena para dejar en claro cuál es la situación de CAITEX, qué es lo que ha sucedido a lo largo de este año, y cuáles son las perspectivas de futuro que tiene el Ministerio con relación a esta empresa.

En febrero de 1995, después de largo período de una situación muy especial, el Poder Ejecutivo adquirió CAITEX pagando una determinada suma de dinero. Lo que resta es escriturar el inmueble de la empresa, ya que ha habido problemas de Catastro, pero cabe señalar que esto está en vías de solucionarse.

Cuando asumimos la titularidad de esta Cartera, enfocamos el tema de la empresa pensando que el Estado no debía ser un productor industrial de topa; ello no tendría ningún sentido. Incluso, se hicieron dos llamados a licitación pública, el primero para vender chatarra y el segundo para vender la empresa. No se presentó ningún aspirante al segundo llamado y,

desde ese momento, los trabajadores de la empresa se encuentran en seguro de paro.

En este momento, CAITEX tiene un pasivo bancario con cuatro instituciones --los Bancos República, Sudameris, Holandés Unido y Lloyds Bank-- pero la situación está totalmente al día, salvo con el Lloyds Bank que, por problemas administrativos, recién se regularizará para el día de mañana. Los intereses se han abonado adecuadamente, en algunos casos al 10 de abril y en otros al 31 de mayo o 31 de agosto. Cabe destacar que todos estos vales tienen la garantía del Estado uruguayo y del Ministerio de Economía y Finanzas y, en el caso del Banco República, algunas otras adicionales. Esta es la situación de un pasivo que hoy está ubicado, bancariamente, en el entorno de los U$S 6:000.000, y el Banco República sólo tiene la tercera parte de esa cantidad.

Por otro lado, la empresa tiene como activo el inmueble --un predio grande de dos hectáreas-- la fábrica construida sobre ese terreno y la maquinaria. Con respecto a esto último, debemos decir que la empresa cuenta con dos clases de maquinaria: una que es bastante vieja y obsoleta y otra moderna y buena. Incluso, en más de una oportunidad se han acercado al Ministerio a comprarnos estas últimas, es decir el tren de peinado, sobre el cual todavía se deben U$S 500.000 por importación de 1991 y 1992. Entonces, se cuenta con un pasivo de U$S 5:800.000, a lo que se debe sumar U$S 500.000 de las maquinarias, lo que importa un total de U$S 6:300.000.

Por otro lado, en el activo cuenta con un stock de tops que, al día de hoy y en base a un precio de U$S 4,55, se ubica en U$S 1:900.000. Es decir que, redondeando, cuenta con un pasivo de U$S 6:300.000, y un activo compuesto por el local o establecimiento industrial, las maquinarias y la existencia en stock por U$S 1:884.000.

Debo decir que últimamente han habido algunos intentos privados por acercarse a la posibilidad de comprar la empresa --hasta ahora no hemos querido desguazarla para venderla por partes-- pero se han mantenido en reserva, porque no justifica tomarlos seriamente en cuenta, en virtud de que no se han concretado.

Si se parte de la base de que el pasivo bancario se sitúa en alrededor de U$S 6:000.000 y se calcula un interés del 10% anual, la conclusión es que la empresa tiene un pasivo estructural que le cuesta algo así como U$S 600.000 anuales de intereses. Ahora bien, si a éste se le baja el stock de tops

de lana, tendríamos un pasivo estructural de U$S 4:000.000, que significan no menos de U$S 400.000 de intereses anuales, trabaje o no la planta. Esto es, digamos, un peso muerto en la empresa.

La pregunta que uno se hace, entonces, es cuál es la mejor solución. Una de las hipótesis es reabrir CAITEX S.A. para ver qué sucede. Luego de hacer una serie de cálculos, trabajando sobre la base de 10.000 kilos de lana diarios, con el costo actual y sin tomar en cuenta el pasivo estructural, hemos llegado a la conclusión de que tendríamos que vender los tops a U$S 4,75, sin ganar absolutamente nada. Adelanto que la última venta que se hizo, en el mes de marzo, fue a U$S 4,55. Es decir que si hoy abriéramos la planta, tendríamos una pérdida mensual mínima de veinte centavos de dólar por kilo. Como estamos trabajando con 10.000 kilos diarios, es muy fácil llegar a lo que sería la pérdida de CAITEX S.A. Naturalmente, todo esto se basa en un supuesto que es prácticamente insostenible, puesto que se trataría de que la empresa no parara ningún día, no faltara ningún trabajador y que se lograran a diario 10.000 kilos de tops. Aún en esas condiciones --los costos son variables, aunque hay un costo fijo en la parte de administración-- desde el punto de vista económico es inviable.

Si nos olvidamos de que existe el pasivo estructural y tomamos en cuenta únicamente los costos variables, repito que la empresa no es viable. ¿Por qué? Porque tiene demasiado personal para su producción. Naturalmente, si bajáramos el número de personal deberíamos considerar en qué medida disminuiría la producción. Nadie sostiene que todo el personal es sobrante, pero debe haber no menos de un 35% o un 40% en esas condiciones. Estamos hablando de 130 personas en actividad, de las cuales muchas trabajan en la administración. Concretamente, 106 son jornaleros --86 se encuentran en fábrica y 20 en las barracas-- y 24 administrativos.

En resumen, reabrir hoy CAITEX S.A. significa perder todos los días a costo variable, además del peso que implica el costo estructural. ¿Cuál es la solución? Como dije, el Poder Ejecutivo ha estado estudiando la posibilidad de venta y, por ahora, se ha mantenido el personal en seguro de paro, lo cual le cuesta al Estado uruguayo algo más de U$S 40.000 mensuales. Se ha pedido la prórroga del seguro de paro --que vence en el mes de abril-- por 60 días más, porque estamos en período de pos-zafra y no hay prácticamente lana, y no tendría ningún sentido abrir, ya que la empresa no tendría con qué trabajar. Además, si pudiera hacerlo, con la actual economía de precios

de la lana sucia y del top, perdería aún más.

¿Qué intentamos hacer? Buscar una solución final. Como dije, hasta ahora nos hemos resistido a desguazar la empresa; seguimos en la tesis de que vale más unida que desguazada. Cuando hablo de desguazada me estoy refiriendo a vender, por ejemplo, las máquinas de peinado.

Otra posibilidad sería reequiparla, pero en ese caso habría que pensar, al menos, en adquirir dos cardas modernas, lo que significa una inversión muy fuerte, superior a U$S 1:000.000. Digo con toda franqueza que no tenemos quién quiera y pueda hacerla: Eso sería para mejorar la eficiencia de las cardas, si lo que queremos es que la empresa pueda funcionar. La perspectiva no es buena, en primer lugar, porque el precio de la lana en el mundo se ha complicado bastante y, en segundo término, porque —reitero— la empresa tiene demasiado personal para su producción. Hay empresas que producen 10.000 kilos diarios y tienen un 30% menos de personal, también en la ciudad de Montevideo y a pocas cuadras de CAITEX S.A. Es decir que hay una realidad que rompe los ojos en cuanto al exceso de sus operarios. Por otro lado, en la parte de cardas no cuenta con la maquinaria suficiente como para competir.

En estas condiciones, pues, el tema se hace muy complejo. Hemos buscado soluciones de todo tipo y lo cierto es que resulta muy difícil vender una empresa que, a la vista, su pasivo supera su activo. Dudo que su activo llegue a U$S 6:300.000 que es, como señalé, su pasivo. Hasta ahora, el Poder Ejecutivo no ha querido venderla por debajo de la línea de flotación, es decir, que los adquirentes no se hagan cargo de determinado pasivo; pero no sé si no ha llegado la hora de empezar a encarar el tema por ese lado. Me parece que lo importante es salir de CAITEX S.A.; el Estado uruguayo no es industrial "topista". Por lo tanto, habrá que definir si estamos dispuestos a hacerlo por debajo del cero. Es decir, tenemos que afrontar el hecho de que haya una pérdida y asumirla, tratando de vender la empresa con su personal. Como comprenderán, ello es muy difícil sin el acuerdo del Parlamento, porque si realizamos una venta por debajo del costo, toda la gente nos formulará cualquier tipo de argumentos en contra de nuestra decisión. Entiendo que se trata de una decisión difícil de tomar y de consecuencias económicas para el Estado uruguayo, porque el Ministerio de Economía y Finanzas es el garante de todos los vales de CAITEX.

Hemos pensado en muchas soluciones, incluso en tratar de

vender la empresa sin la tierra, otorgando un plazo de dos años para que los compradores se retiren para que luego la tome el Banco Hipotecario. En definitiva, considero que es difícil poder vender la empresa si no es asumiendo pérdidas, cosa que hasta ahora no hemos resuelto.

Quiero decir a los señores Senadores que me encuentro a sus órdenes para brindar cualquier tipo de información, pero adelanto que CAITEX es inviable, no sólo desde el punto de vista estructural, sino porque, además, tiene más personal del que debe y máquinas que no son las adecuadas. Quienes compren la empresa deberán introducir cardas nuevas y reducir el personal. Obviamente, el Estado uruguayo no realizará inversiones en cardas, porque no se dedica a la actividad industrial; por lo tanto, nuestra esperanza está puesta en que esta empresa sea adquirida por el sector privado.

SEÑOR IRURTIA.- Los funcionarios de la empresa CAITEX estuvieron hace unos días en esta Comisión, por lo que poseo determinadas cifras que no encajan con la información que hemos recibido en el día de hoy.

Debemos tener en cuenta que el sector topista exporta todo lo que produce --CAITEX cubría sólo el 5%-- por lo que no hay duda de que el entorno productivo del país en esta actividad sigue siendo una herramienta favorable a los empresarios. Los valores finales de los tops --que son un poco rígidos-- se mueven en función de los precios de la lana; por esto no me aferro a la afirmación de que la empresa es inviable por el valor actual del top. Lo que me importa es que la razón económica de la compra de la lana en buenas condiciones y la venta de los tops estén de acuerdo con los valores de mercado. Sin embargo, creo que existe una movilidad que no está expresada en el contenido de la información que recibíamos de parte del señor Ministro.

Lo que me interesa es que la empresa no pierda jerarquía, aún cuando mi objetivo, como Legislador, es tratar que ella sea vendida. Digo esto porque no concibo que el Estado sea industrial topista. Por lo tanto, si decidimos vender la empresa, deberíamos hacerlo según la mejor propuesta. Mientras los funcionarios nos dicen que la inversión alcanzaría los U$S 370.000, el señor Ministro ha señalado que oscila en U$S 1:000.000.

Otro tema que quiero agregar es el de la inversión en personal, lo que es algo muy negativo, porque constituye un costo para el país. Los empleados nos informaron de la

existencia de una inversión de U$S 100.000 en oposición a los U$S 400.000 a que se refirió el señor Ministro.

Entiendo que convendría que la Comisión valorara determinados hechos, y reitero mi posición personal totalmente predispuesta a la enajenación de la empresa por parte del Estado, pero en las mejores condiciones, y si es posible funcionando, aunque no se obtengan ganancias.

SEÑOR BATLLE.- En principio, si bien ya se ha recibido información, quisiera que el señor Ministro nos ampliara algunos datos con relación a las ofertas que no se tomaron, así como a los contactos que, seguramente, ha mantenido con quienes están en la plaza trabajando en la industria del top.

El Gobierno convocó a una licitación abierta, con un pliego que nosotros conocimos y recibimos, a fin de que quienes están vinculados a esta industria pudieran manifestar su interés en adquirir esta empresa. Sin embargo, no existió el referido interés, ni de nuestro país ni del exterior. Mi impresión es que esa situación no va a cambiar, y menos en este momento, porque la situación del mercado de tops no es tan clara como en el pasado. En primer lugar, básicamente hay dos tipos de tops; uno de ellos es el que importa China. Pese a la visita de altos personajes del Gobierno de ese país —entre nosotros estuvo "el número tres", y compartimos un almuerzo al que concurrió el señor Ministro, ocasión en que nos manifestó que China estaba dispuesta a cumplir con todos sus contratos— la situación todavía no se ha resuelto. El otro nivel de compradores es el de los europeos, que adquieren un top de mejor calidad, para lo cual esta empresa no está preparada y debería modificar todo lo que tiene que ver con sus cardas.

Entonces, la pregunta es la siguiente. Existe un pasivo bancario que se podría resolver con la venta de los stocks existentes, con parte del equipo que pueda ser adquirido, con más el valor del bien en sí mismo. Entiendo que el Banco Hipotecario podría utilizar el inmueble, porque se encuentra bien emplazado y es importante. Por lo tanto, de esta manera, el pasivo podría resolverse. Sin embargo, la cuestión consiste en saber cómo ayudamos a los funcionarios ocupados en esta actividad, algunos de ellos desde hace muchísimos años, a efectos de que puedan encontrar una solución.

Pienso que no podemos eludir la realidad económica, que es más fuerte que nuestros discursos. Si no existe quien, estando en el mercado y en la industria de tops, se encuentre dispuesto a comprar esta fábrica, y si no hay alguien que desde

afuera de nuestro país quiera instalarse aquí para competir con las dos grandes empresas que manejan la mayor parte de la producción del Uruguay —que son Jaspert por un lado y los socios de Central Lanera del Uruguay en Florida, por otro— los intentos del Estado de poner en marcha una industria resultarán inviables.

A mi juicio, deberíamos buscar otro tipo de soluciones. Incluso, en la Ley de Seguridad Social se incorporó una disposición a los efectos de otorgar una jubilación especial, fundamentalmente referida, en un principio, al caso de los textiles, pero que luego se extendió a los demás sectores. De acuerdo con este sistema, en caso de que exista causal jubilatoria, se podrán tomar los mejores veinte años de trabajo, a efectos de que se logre una jubilación más favorable. De lo contrario, estaríamos posponiendo una situación que no puede ser resuelta por el Estado por la vía natural, es decir, por medio de un desarrollo industrial. Lo primero que debemos hacer para emitir una opinión y ayudar al Poder Ejecutivo es determinar si creemos que realmente es posible que el Estado se transforme en un industrial, realice una inversión, despida parte del personal —el señor Ministro ha dicho que en ciertos sectores hay personal excedentario— y se lance a competir en un mercado muy difícil cuya actividad no es la natural del Estado.

Considero que esta es la situación, y por más que volvamos sobre el tema una y otra vez, no saldremos del punto inicial.

SEÑOR MINISTRO.- Con respecto a lo expresado por el señor Senador Irurtia, debo decir que no sé dónde compra la maquinaria el personal de CAITEX. El precio de las cardas usadas es de alrededor de U$S 400.000, mientras que las nuevas cuestan U$S 750.000; por eso hablé de U$S 1:000.000, asumiendo que se podía tratar de una nueva y una usada. Además, hay que poner la maquinaria en funcionamiento, lo que significa un gasto adicional. A su vez, tenemos un problema con DINAMA y con la Intendencia Municipal de Montevideo sobre las aguas residuales, para lo que se deberían encarar una serie de obras que costarían unos U$S 200.000. Es decir, que estaríamos hablando de una cifra muy importante.

En cuanto a lo expresado por el señor Senador Irurtia sobre el seguro de paro, puedo decir que en el período de julio de 1995 a abril de 1996, y de acuerdo con los formularios que llenaron los funcionarios, el monto por seguro de paro era de U$S 477.000. Por lo tanto, no se puede probar la cifra de U$S 100.000 mensuales que mencionaban los trabajadores. Por

ejemplo, si hoy quisiéramos despedir a todos los funcionarios, eso nos costaría U$S 1:000.000.

Por otra parte, hicimos una licitación y no tuvimos éxito en el llamado. Luego conversamos con la gente de TOP Fray Marcos y les preguntamos por qué no había habido ningún interés en la licitación. Nos dijeron que CAITEX les interesaba pero que el costo era negativo. Ellos estaban dispuestos a comprar CAITEX, pero en la medida en que el Estado asumiera una pérdida. En la licitación eso no estaba previsto y por ello no se presentaron. Por lo tanto, si quisiéramos vender esta empresa, que estimo sería la mejor solución, deberíamos tener en cuenta una vieja ley y obligar a tomar al 50% del personal, o sea que el Estado se tendría que hacerse cargo del despido de la otra mitad. El tema central radica en que para ellos el pasivo supera el activo y la única forma que consideran --se trata de dos empresas importantes, al igual que la citada por el señor Senador Batlle, la ADF en su unión con Central Lanera-- viable es que el Estado se haga cargo de una pérdida. Como el Estado en ese momento no estaba dispuesto a sufrir una pérdida, el pliego de licitación no hacía referencia a ello y, por lo tanto, estas empresas no se presentaron.

Hace unos dos meses vino un ingeniero uruguayo que representa a un grupo suizo, cuyos datos no dio, y quiso visitar la fábrica y a los acreedores bancarios. Nos habló de que iba a realizar una oferta, pero luego de las visitas efectuadas su entusiasmo declinó. La semana pasada nos llamó para decirnos que si bien no se habían retirado del negocio, lo estaban estudiando. Les pedimos una propuesta por escrito, pero todavía no hemos tenido respuesta.

Por consiguiente, creo que en el caso de CAITEX hay que asumir dos cosas. En primer lugar, la única forma de vender CAITEX es que el Estado asuma una pérdida. Esto no lo puedo resolver yo, sino el Poder Ejecutivo y, básicamente, el Ministerio de Economía y Finanzas, que es el aval de los vales bancarios. En segundo término, si resolvemos asumir una pérdida, deberíamos ver cuál es su magnitud. De esa forma, tal vez se pueda vender CAITEX con el 50% o el 60% del personal.

Respecto al otro argumento del señor Senador Irurtia, debo decir que lamento discrepar con él. El costo del façón no tiene nada que ver con el de la lana ni con el precio del top. Se trata de un costo variable que se agrega a la lana, que sí está vinculada al precio del top. Prácticamente, hay muy pocas empresas que están haciendo façón, pues las industrias están realizando su propia producción. Inclusive, una fábrica muy

conocida que durante muchos años fue la primera façonera, actualmente está produciendo sus propios tops, es decir que ha reducido la actividad de façón. Se nos habló de una façón de U$S 0,90, que es el costo de convertir la lana en tops, pero por las cifras de CAITEX, nosotros pensamos en un costo de U$S 1,07. Nuestro costo por convertir la lana sucia en top, incluyendo los intereses por sesenta días de la lana que vamos a procesar, es de U$S 1,07. Por lo que hemos averiguado en plaza, se calcula que el costo de conversión es de U$S 0,90 o U$S 0,92.

SEÑOR IRURTIA.- Quisiera saber si ese costo está referido a la estructura empresarial actual de CAITEX o a la que venimos avizorando.

SEÑOR MINISTRO.- Se refiere a la estructura actual de CAITEX sin tomar en cuenta el pasivo; ~~es decir~~ que se considera a todo el funcionariado. Por ejemplo, si tomamos jornales en la base de 10.000 kilos por día --el cálculo es sin que falte ningún trabajador y con la producción de todos los días-- nos cuesta U$S 0,48. Si a esto le agregamos el costo de administración, esa cifra pasa a ser de unos U$S 0,66 con portería y sueldos. Además, se debe considerar la energía eléctrica, el combustible, el agua, los embalajes, el detergente, otros rubros y U$S 0,08 de interés por los sesenta días del proceso de compra de lanas, clasificación, conversión al top y venta. Si logramos que no se nos cobren intereses, estaríamos hablando de U$S 0,99, con la estructura actual. Sin embargo, hoy se dice que la façón está en U$S 0,90.

No debemos olvidar que tenemos una fábrica con cardas viejas, lo que incide en los costos y en la capacidad de producción. Si se rebaja el personal y se cambian las cardas, se podría entrar a competir. Ya mencioné lo que costaba despedir a todo el personal, teniendo en cuenta el sistema legal uruguayo, pero si hay que calcular un sobrepremio, la suma sería mayor. Entonces, si reduzco el personal pero no cambio las cardas, estaría solucionando una parte del problema. Reitero que aquí debemos tratar de reducir el personal, cambiar las cardas y asumir la pérdida de una parte del pasivo estructural.

Aclaro que al principio dije que obviaba esto para no discutir sobre el pasivo estructural. Si asumo una pérdida, es para bajar el pasivo. Esto, naturalmente, es una tesis. Pero además también tenemos que invertir y reducir personal; esa es la realidad del panorama. Entonces, ¿cuál es la solución que debemos buscar en cuanto a las pérdidas? El monto que nos

permita funcionar, y que lo que se consiga en mejoras de productividad se pueda absorber. Si rebajamos diez centavos porque mejoramos la productividad o porque despedimos gente, podríamos pensar en quedarnos con pasivo estructural.

De modo que serían tres temas a abordar: pasivo estructural, costo variable y eficiencia, y están combinados entre sí. No se pueden hacer números en el aire; si se mejora la productividad en una cifra equis, entonces en otro tanto es lo que se puede dejar de reducir el pasivo. Pero si no se mejora la productividad, no se puede reducir el pasivo y se debe asumir toda la pérdida.

El tema es mucho más complicado de lo que parece. Nuestra intención es vender la empresa pero no desguazarla —insisto en este concepto— pese a que tenemos gran número de interesados en que la desguacemos; pero somos conscientes de las dificultades que padecemos.

SEÑOR ASTORI.- Quisiera hacer algunos comentarios al mismo tiempo que plantear interrogantes.

Me parece que el informe fue muy detallado y muy bueno pero, en todo caso, creo que convendría profundizar algunos de los puntos abordados.

Quisiera partir de la base —y me parece que en esto no hay dos opiniones en la Comisión— de que el Estado hoy día no está en condiciones de ser productor de tops y de que el objetivo es que esta planta, en caso de ser preservada, esté dentro del sector privado. Reitero, no creo que sea función del Estado producir tops; tal vez lo haya sido en el pasado, pero ahora no.

Por otra parte, esta planta tiene una historia conocida y la síntesis que hiciera el señor Ministro acerca de su inviabilidad es una conclusión de esa historia. O sea, se trata de una empresa que fue mal manejada, porque si las otras empresas privadas que producen tops no pierden y esta sí, quiere decir que no fue bien administrada. Se habrán cometidos errores, se habrá dejado envejecer el equipo sin renovarlo, se habrá tomado más personal del necesario —seguramente por razones que todos conocemos— no se habrán manejado bien los pasivos, en fin, deben existir varias razones. Ahora se están verificando los resultados de esa mala conducción que tal vez se haya prolongado por varios [illegible]. Pero el tema es qué hacer de ahora en adelante.

A mi juicio, habría dos aspectos a tener en cuenta.

En primer lugar, el de índole social, que es el que más me preocupa. Creo que hay más de un centenar de familias que depende de esta fuente de trabajo, y esa gente no tiene la culpa de lo que pasó, por lo que habría que buscarle alguna salida al tema.

En segundo término, habría que considerar si vale la pena preservar la planta, aunque ello no tenga que ver con la órbita en la que va a estar, si dentro del Estado o en el sector privado. Sin perjuicio de atender estos dos aspectos, obviamente el objetivo principal es que las familias que dependen de esta fuente de trabajo no se vean perjudicadas o lo sean en la menor medida posible. Además, pienso que valdría la pena hacer un esfuerzo por preservar la planta. En este sentido, el señor Ministro planteó las alternativas en forma muy clara, mencionando las tres materias a tener en cuenta: el pasivo estructural, los costos variables y la eficiencia de la empresa. Esta eficiencia, a su vez, está condicionada por las inversiones de activo fijo, particularmente las cardas. Es teniendo en cuenta este panorama que voy a formular las interrogantes.

Si no entendí mal, en términos de costos variables, para no perder habría que vender a U$S 4,75, prescindiendo del pasivo estructural. Según lo señalado por el señor Ministro, la última venta se realizó en marzo a U$S 4,55, y que si se vendiera en este momento a ese precio, se perderían 20 centavos de dólar. Entonces, la primer pregunta es si las perspectivas de precios son éstas. ¿Sería un supuesto sustentable hacia el futuro? Realmente, no sé cómo estamos en materia de precios, pero supongo que valdría la pena analizar un poco más el tema.

En segundo lugar, ¿hay posibilidades de hacer algún negocio con el terreno donde está ubicada la planta, achicando la superficie que, aparentemente, según datos aportados por el personal —no sé si esto es así; simplemente lo estoy planteando— sería redundante en términos significativos como para obtener una posible fuente de recursos? ¿Se estaría en condiciones de hacer algún arreglo con el Banco Hipotecario?

La tercera pregunta —reconozco que es más una reflexión que una interrogante— es si no sería bueno hacer un ejercicio de balance entre las dos alternativas: vender por debajo de la línea de flotación, lo cual exigiría definir cuánta pérdida se asume —esta es una posibilidad, puesto que como bien sabe el señor Ministro, ya se ha hecho en muchas oportunidades no sólo

en casos de empresas productivas-- y la de invertir para vender mejor, o sea, mejorar lo que tenemos con la esperanza de obtener un buen resultado de venta, lo cual es absolutamente factible. Entonces, ¿no sería bueno hacer un ejercicio numérico comparativo entre las dos opciones?

Reitero que todo este planteamiento parte de la base de la necesidad de ayudar a esta gente y de la opinión --por supuesto que puede ser discutible-- de que valdría la pena que el país mantenga la planta.

SEÑOR BATLLE.- Tal como lo han señalado el señor Ministro y el señor Senador Astori, el tema de esta planta tiene una larga historia. Su situación actual en lo que respecta al personal no obedece a ninguna otra causa que no sea el hecho de que inicialmente ella estuvo planteada --hace 25 años-- dentro de un contexto completamente distinto al que vivimos ahora por quienes en su momento llevaron adelante esta industria. El hecho de que el Estado haya tenido que soportar esta pérdida permanente durante muchos años, se debió a que debía enfrentar un gran pleito. Aún con anticipación a esta cuestión que estamos analizando ahora, se pudo haber vendido la fábrica en mejores condiciones, cuando el mercado de tops recién se estaba formando y no existían estos grandes operadores internacionales que están en el mercado. Sin embargo, no se pudo hacer porque, reitero, el Estado debía enfrentar un pleito muy importante que recién se resolvió al final de la Administración anterior.

Por lo tanto, era imposible tomar una resolución --aunque de pronto se estuvo en condiciones de hacerlo-- porque ello hubiera traído aparejado un conflicto judicial muy negativo, con graves consecuencias desde el punto de vista financiero. Quiere decir que la situación que se originó entonces, se arrastró durante años.

El exportador número uno de tops a nivel mundial es Francia, en tanto Uruguay ocupa el segundo lugar. En el total de la exportación de tops en nuestro país, el porcentaje claramente mayoritario lo manejan dos empresas francesas, en sociedad con Otheguí y Central Lanera. No hay interés por parte de estas dos grandes organizaciones en adquirir una planta de esta naturaleza, puesto que origina más problemas que beneficios. No solamente tendrían que cargar con las pérdidas que el Estado no estaba dispuesto a asumir, sino que deberían enfrentar problemas locativos y de costos de personal. Asimismo, tendrían que asumir modificaciones en la plantilla, lo cual daría lugar a todo tipo de conflictos relacionados con su propio personal.

Seguramente, esas deben haber sido las razones por las cuales no se adquirió esta empresa. Además, en sí misma, no tiene un volumen que les interese como un faltante de producción para las empresas ya instaladas. El hecho de que esta firma no esté en el mercado no genera ninguna pérdida de presencia en cuanto a volumen y calidad de producto en el difícil mercado en el que se encuentra el top actualmente.

Teniendo en cuenta estas circunstancias y que el Estado ya ha perdido mucho dinero, me inclinaría por una solución mixta, en la cual se manejara la posibilidad de que, por lo menos, parte del equipo y, por ende, de su personal, pueda ser incorporado a otras actividades. A esto habría que agregarle el valor del stock y de la tierra, de modo tal que se reduciría, en parte, el problema de la desocupación del personal. Asimismo, satisfaceríamos el pasivo que tiene el Estado como garante frente al Banco República y a las demás entidades bancarias, al tiempo que habilitaríamos un camino intermedio. No creo que el Estado pueda hacer una inversión para habilitar mejores condiciones técnicas, de funcionamiento y producción final a esta fábrica, si no tiene la certeza de quién se la va a comprar.

Por otra parte, quien compra máquinas actualmente está usufructuando los beneficios y ventajas de los créditos blandos y plazos largos que deben dar los vendedores a fin de colocarlas en el mercado.

Por lo tanto, creo que de las varias opciones presentadas, la mejor es la intermedia. El Estado dejaría de perder un bien y se podría dar trabajo a un grupo de personas. De esta manera, sería más accesible solucionar el resto de los problemas de carácter social. Si no hay quien quiera comprar la fábrica , el Estado no está dispuesto a volver a invertir para, eventualmente, tener un comprador —ya que las condiciones operativas son las mismas— porque implicaría aumentar la pérdida y postergar una solución que se va a producir, de cualquier manera, a raíz de hechos económicos inexorables.

Además, pienso que en manos del Estado esta fábrica no puede operar, puesto que debe comprar lana y vender tops en la peor situación. Esta fábrica fue la que pagó el precio más alto por la lana Corriedale al señor Menéndez, propietario de la mejor lana de este tipo del Uruguay. Sin embargo, cuando vende, debe hacerlo a un precio mucho más bajo, porque no tiene estructurado el sistema de colocación de su producto en el mundo. Por ejemplo, una de las empresas francesas tiene un delegado que vive permanentemente en Makao. Por su parte, la

gente de Central Lanera, conectada con el productor francés, mantiene vínculos internacionales. Los demás productores, pocos en realidad, están constantemente recorriendo el mundo a fin de vender la mercadería. El Estado no está en condiciones de hacer eso. Entonces, tendríamos que comprar la lana a precios muy altos y vender los tops muy baratos. Cuando en el mercado se maneja un precio de U$S 4.70 y no está demandado, vendemos a U$S 4.50 para no quedarnos con la mercadería, cumplir con los compromisos y agrandar el endeudamiento.

Tenemos la sana y loable intención de tratar de proteger a aquellos que queden sin trabajo, tanto en esta actividad como en cualquier otra. Por eso es que se prorroga el seguro de paro, a fin de ver si la gente puede insertarse en otras actividades. Debido a ello pensamos que es necesario abrir más la economía. De lo contrario, se estaría postergando una pérdida, sin adoptar ninguna resolución. Pero, además, se estaría originando otro problema: las máquinas que funcionan actualmente, en un año ya no servirán más, porque además de estar paradas y deteriorarse, son reemplazadas por otras de tecnología superior. Creo que no debemos olvidarnos de esta realidad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Antes de cederle el uso de la palabra al señor Ministro, procuraré resumir las dos últimas intervenciones.

El señor Senador Astori ha planteado tres interrogantes puntuales, en tanto que el señor Senador Batlle ha desarrollado una posible solución.

SEÑOR MINISTRO.- La primera pregunta del señor Senador Astori se refirió al precio.

Creo que la intervención del señor Senador Irurtia fue muy útil en ese aspecto. El precio del top tiene una enorme relación con el de la lana en el mercado interno. La evolución de los precios de lana sucia y de tops tiene una cierta cultura de correlación, es decir que si aumenta este último, también lo hará aquélla. Además, un segundo factor en esta actividad, que es muy importante, y rompe con el canon bancario más elemental, puesto que se trabaja siempre especulando. Aclaro que el término especulación no es una mala palabra y lo utilizo en el mejor de los sentidos. Especula quien vende sin comprar o compra sin vender. Aquí no se trabaja justo el día que se compra y se vende. Quiere decir que la regla de oro del Banco, que es no tener posición, en este caso no se da nunca y si ello ocurre es casualidad. Es decir que la relación compra-venta en

tops es bastante casual, porque normalmente se trabaja sobre comprado o sobre vendido, es decir con stocks o con ventas, saliendo luego a cubrir uno u otro. Este es un factor de dicha actividad. Por eso hablé de la especulación, que no es una mala palabra, porque refleja una situación de mercado.

SEÑOR ASTORI.- Se trata de elegir el momento.

SEÑOR MINISTRO.- Por lo tanto, en la relación de precios habría que definir el momento y hay que dar un pronóstico sobre la situación. Quien acierte lo que va a pasar, evidentemente, no se dedicará a ser Senador ni Ministro, sino que se ocupará de ese negocio y de esa forma hará mucho dinero.

Aquí lo que pesa y es constante es el costo variable --que es una realidad-- que en la actualidad está por encima de los costos variables de la competencia en el Uruguay. Este factor no tiene nada que ver con el sobre-vendido y sobre-comprado de tops, sino que está basado en la estructura de la empresa desde el punto de vista de su personal y en su eficiencia con respecto a la maquinaria.

La segunda interrogante del señor Senador Astori se refiere al terreno. Naturalmente, creemos que esos 20.000 metros cuadrados o 2 hectáreas que tiene el terreno de CAITEX podrían ser una buena solución para el Banco Hipotecario del Uruguay, aunque nunca lo hablamos con sus autoridades. Decimos esto porque son terrenos altos que están bien ubicados dentro del departamento de Montevideo. Pero si vendiéramos la empresa --que es el objetivo del Ministerio de Industria, Energía y Minería-- sin desguazarla, a quien la compre deberíamos darle un cierto plazo para que se vaya del terreno, porque no podríamos decirle que la compre y se vaya pasado mañana; el plazo adecuado estaría entre uno y dos años, a los efectos de que busque un nuevo local, realice el traslado de las máquinas y todo lo demás que deba hacer. Con respecto al terreno expuse una tesis como eventual solución del Plan de Viviendas e, inclusive, pensé en un triángulo --por mi enorme deformación bancaria-- manifestando a los Directores del Banco de la República que se arreglaran con los del Banco Hipotecario del Uruguay, a los efectos de quitar la deuda al Ministerio. De esa manera, vendiendo el terreno a esta última Institución, nuestra Cartera saldría del problema. Sin embargo, ello requiere un cierto período de maduración, si queremos conservar el dinero como tal.

El tercer planteo del señor Senador Astori es una reflexión inteligente e implica un cálculo empresarial: de

cuánto es la inversión que voy a hacer y cuanto mejora lo que voy a vender, a fin de que la pérdida sea la menor posible. En ese sentido, deberíamos discutirlo con el señor Senador Astori, con la mejor buena intención, ya que los dos tenemos cifras diferentes, porque la perspectiva es muy subjetiva. A mi juicio, la tesis que deberíamos abordar es la de asumir que el Estado va a tener una pérdida, por lo cual se debería intentar vender la empresa teniendo en cuenta lo anterior, salvando la fuente de trabajo a un grupo de gente y analizando cómo hacer para que la pérdida sea la menor posible para todos. El tema que deberíamos asumir es acerca de cuál sería el volumen de la pérdida y obviamente, este punto no lo discutiremos en la mañana de hoy. Pero si todos estamos conscientes de que esta es --según lo dijo el señor Senador Batlle, esta sería la llamada solución del medio-- la solución adecuada, hablaré con el señor Presidente de la República y si él está de acuerdo daremos los pasos necesarios para instrumentarlos, en el sentido de salir a vender asumiendo una pérdida. Es decir que haríamos un llamado a licitación diciendo que el Estado está dispuesto a que el particular se haga cargo de todo o de gran parte del pasivo, que representa la forma de asumir la pérdida. En mi opinión, esta sería una solución que deberíamos intentarla ahora y si estamos todos dispuestos a ello, se lo trasladaría al señor Presidente de la República --que es quien decide en nombre del Poder Ejecutivo-- a los efectos de que se llamara a una nueva licitación, en la cual se establecería que el eventual comprador no deberá asumir todo el pasivo, sino que deberá indicar de qué parte del mismo está dispuesto a hacerse cargo; naturalmente, el que asuma más ganará la licitación. Estoy planteando una posibilidad que, obviamente, puede ser corregida.

SEÑOR BATLLE.- Pienso que habría que aclarar en ese pliego de licitación qué hacemos con el inmueble porque, sin ninguna duda, vender la empresa no quiere decir continuar con la empresa físicamente instalada en ese lugar, habida cuenta, además, de los problemas señalados por la Intendencia de Montevideo, que son razonables y lógicos. Por estas razones, también bajaría el precio para el comprador, porque él puede decir que está interesado en determinados equipos, que está dispuesto a llevarse determinada cantidad de funcionarios sabiendo, de antemano, que no hace un negocio inmobiliario. Digo esto porque, de lo contrario, él ofrecería un precio, llevaría la maquinaria que podríamos suponer que la comprara otra empresa que está en el ramo, se llevaría la maquinaria y parte de los funcionarios a su estructura edilicia y, de esta forma, estaría realizando un negocio inmobiliario. A mi juicio, el negocio inmobiliario debe hacerlo el Estado con el Banco

Hipotecario del Uruguay porque, de esa manera, la pérdida se reduciría a los vales bancarios de la Banca privada. Supongo que los señores Directores de CAITEX que nos acompañan ya han de tener una idea de cuánto vale el metro cuadrado en la zona. Por estas razones consulto a los miembros de la Comisión si no les parece aconsejable no incluir en la oferta de venta el bien que, en defintiva, es lo más valioso de todo, porque las máquinas se ponen en cualquier lugar.

SEÑOR MINISTRO.- Lo que podríamos hacer es brindar dos opciones, es decir, vender con o sin terreno, a los efectos de que el comprador decida si quiere comprar con el terreno, pagando más, o, sin el terreno, obviamente, pagando menos. Entonces, en el caso de que no quiera el terreno, habría que darle un plazo para que lo abandone.

Me parece muy inteligente la propuesta del señor Senador Batlle. Por lo tanto, si el señor Presidente de la República estuviera de acuerdo haríamos un llamado a licitación en esas condiciones, con una exigencia mínima del 50% del personal —tal como lo establece la ley— estableciendo que puede optar por hacerse o no cargo del terreno y, además, obligándolo a determinar qué parte del pasivo toma a su cargo en una opción o en la otra.

SEÑOR ASTORI.- Quisiera hacer dos preguntas específicas y concretas.

¿El seguro de paro de los trabajadores de la empresa vencería definitivamente?

SEÑOR MINISTRO.- Ya le dimos una prórroga por 60 días más.

SEÑOR ASTORI.- ¿Qué posibilidades habría de continuar subsidiando a esta gente?

SEÑOR MINISTRO.- Creo que si nos ponemos de acuerdo —como los señores Senadores sabrán en el día de mañana tenemos el acuerdo de Ministros con el señor Presidente de la República— podríamos hacer el llamado a licitación en forma bastante rápida y, de pronto, tendríamos novedades antes del futuro vencimiento del seguro de paro que sería a fines de junio. En nombre del Poder Ejecutivo puedo garantizar de que hay voluntad de que los trabajadores no queden sin amparo.

SEÑOR ASTORI.- Concretamente y, en otras palabras, podríamos decir que desde este punto de vista tenemos voluntad de seguir encontrando soluciones.

SEÑOR MINISTRO.- La voluntad colectiva quedó demostrada en las sucesivas ampliaciones del seguro de paro, en el sentido de que estamos buscando una solución global. El hecho de asumir una pérdida —que, confieso, nos costaba asumirlas solos— junto con el Parlamento, me parece que va a resolver el tema o, por lo menos, se va a acercar bastante a ello.

SEÑOR ASTORI.- Debemos entender que no hay límites irreversibles desde este punto de vista en lo que tiene que ver con el seguro de paro.

SEÑOR MINISTRO.- Puedo decirle que no con respecto a mi Cartera, pero no hay que olvidarse que el seguro de paro es una decisión del Poder Ejecutivo y del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Sin embargo, voy a continuar enviando cartas solicitando una prórroga del seguro de pago.

SEÑOR ASTORI.- Quisiera consultar sobre un punto, a efectos de ver si entendí bien. A mi juicio, el tema de la asunción de la pérdida, es decir, de los nuevos criterios para un nuevo llamado a licitación en esta tesitura reciente que aquí se ha comentado, se define enteramente en la esfera del Poder Ejecutivo. Digo esto porque me pareció que en la primera intervención —y pido que se me corrija si entendí mal— el señor Ministro también se refirió a una eventual participación o apoyo del Parlamento.

SEÑOR MINISTRO.- El señor Senador entendió bien. Por nuestra parte, lo que pensamos hacer —siempre que el Parlamento esté de acuerdo y, concretamente, los miembros de esta Comisión— es llamar a licitación estableciendo que el comprador podrá determinar qué parte del pasivo quiere tomar. Naturalmente, ganará la licitación aquel que tome la mayor parte del pasivo. La tarea que competería a los señores Legisladores tendría que ver con un acuerdo en lo que respecta a la filosofía del llamado a licitación. Más tarde, los números dirán quién gana, de acuerdo con la mayor cantidad del pasivo que se tome.

SEÑOR ASTORI.- Por mi parte, quisiera que se aclarara qué papel jugará en esto el Parlamento, a través de esta Comisión.

SEÑOR MINISTRO.- Esta Comisión debería expedirse manifestando al señor Ministro su acuerdo en cuanto al procedimiento a seguir.

SEÑOR ASTORI.- En estas circunstancias, creo que la Comisión debería darse una instancia de discusión para considerar el tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa considera razonable lo que acaba de señalar el señor Senador Astori y agradece a los señores asesores su presencia en el día de hoy.

(Se retiran de Sala los señores asesores del Ministerio de Industria y Energía)

La Comisión debe considerar un segundo tema, referido a la defensa de la producción nacional, la fijación de precios mínimos y medidas antidumping.

SEÑOR MINISTRO.- Ante todo, quiero decir que en esta semana —posiblemente, en el día de mañana— el Poder Ejecutivo dictará un decreto que reglamentará los procedimientos antidumping, como consecuencia de la ley aprobada por el Parlamento en 1994, que ratificaba el acuerdo de la OMC. Más adelante, se dictará otro decreto, esta vez sobre subsidios, y luego uno sobre salvaguardias.

Entonces, hemos dividido el trabajo en tres partes y, en acuerdo con los Ministerios de Economía y Finanzas, Relaciones Exteriores, Ganadería, Agricultura y Pesca e Industria y Energía, se terminó de elaborar el texto del decreto sobre medidas antidumping. Concretamente, el decreto posee más de 100 artículos que regulan todo el procedimiento antidumping, de acuerdo con las normas de la OMC.

En lo que respecta a los precios textiles, debemos decir que seguirán rigiéndose según el Decreto Nº 315; por ahora, no se fijarán de acuerdo con el decreto referido a los procedimientos antidumping, debido a la especificidad de los precios mínimos textiles. Estos últimos fueron prorrogados a fines del mes pasado —concretamente, el 29 de marzo— por cuatro meses más. Se modificaron algunos de confecciones, pero por un problema de cálculo incidirá en el fondo de la cuestión.

Sin embargo, cabe señalar que a través de dicho decreto se crea una Comisión que tiene el deber de vigilar la evolución de las importaciones del sector. En cuanto estas denuncien movimientos, el Poder Ejecutivo inmediatamente responderá modificando, si corresponde, los precios mínimos de exportación textil. Esto significa que en este momento estamos atendiendo y tratando de resolver el problema.

Por otro lado, hay una cuestión que quisiera que los señores Legisladores entendieran bien, porque es sabido que a veces las informaciones fragmentadas no enfocan la realidad de



las cosas. Debemos saber que existe el mundo textil, es decir, de confecciones textiles de algodón y polyester, dominado por el este de Asia. Es precisamente de esa realidad que nosotros nos defendemos, fijando precios mínimos de exportación y demás. Existe una preocupación notoria en el Poder Ejecutivo por no provocar desvíos de comercio ya que, por establecer precios mínimos exagerados se podría desviar el comercio hacia el MERCOSUR, donde no se aplican los precios mínimos. Todo lo que refiere a precios mínimos no tiene nada que ver con el MERCOSUR, y esto debe tenerse en cuenta. Entonces, hemos ido fijando los precios mínimos, quizá con errores --porque las obras de los hombres siempre son perfectibles-- atendiendo la evolución de las importaciones de terceros países.

Ahora, en el decreto, se establece la creación de la Comisión a que hice referencia, que deberá vigilar la evolución de las importaciones. Si ella llegara a la conclusión de que hay filtraciones, demostrándolo, se aplicarán de inmediato las medidas correctivas necesarias. Por otro lado, existen dos elementos más que han tenido un papel importante en esta cuestión: la ropa usada y la donación de ropa. En lo que respecta a la ropa usada, debemos decir que de acuerdo con un decreto dictado a fines del año pasado, fue incorporada al mismo régimen de precios mínimos que rige para la ropa nueva, por lo cual ambos tipos de ropa tenía el mismo precio mínimo de exportación. A su vez, normalmente se dona ropa a organismos de beneficencia, como por ejemplo, cotolengos, cruz roja, etcétera. Esa ropa entra libremente, sin pagar ningún derecho, y luego se vende. Este es, precisamente, el tema más serio, sobre el cual se habló con las autoridades del Ministerio de Salud Pública que son quienes autorizan la entrada de las donaciones de ropa, a fin de ordenar su ingreso ya que la venta de esa mercadería en todo el Uruguay, ataca nuestra fuente comercial. Se trata de un problema muy importante, y si observamos cuidadosamente la enorme cantidad de ropa que se dona a nuestro país por organismos de beneficencia, nos daremos cuenta de la magnitud de los hechos. Por supuesto, los cotolengos no se dedican a vender la ropa, sino que se la dan a fulano de tal para que lo haga; éste así lo hace, en las condiciones que todos pueden imaginarse. Evidentemente, no debemos creer que todo el problema radica en ese aspecto.

Debemos aclarar que en lo que respecta a todos los bienes usados, el decreto intentó terminar con las diferencias,cosa que a mi juicio ha logrado, aunque sí acarreó algunos problemas, por ejemplo el relacionado con el gasoil. Concretamente, hemos recibido quejas ya que se había formado una Cámara de Importadores de Repuestos Usados. Ahora, se

instrumentó el mismo gravamen tanto para artículos nuevos como usados. En lo que concierne al dumping, esperamos que el decreto que será dictado en esta semana, que recoge la ley aprobada por el Parlamento en 1994, constituya un instrumento eficaz. No debemos olvidar que el acuerdo de la OMC establece las medidas antidumping, que no se fijaron en un contexto proteccionista, ya que dicho acuerdo fue realizado para dar fluidez al comercio y asegurar la apertura comercial.Por consiguiente, las normas de dumping de la OMC, que el Parlamento uruguayo convirtió en ley y nosotros reglamentamos, trasmite ese espíritu, es decir, no son medidas proteccionistas sino, por el contrario, medidas que al depurar el comercio de prácticas desleales lo haga más fluido. Es mi intención que se entienda cuál es la filosofía de la OMC que supongo habrá tenido en cuenta el Parlamento en diciembre de 1994. Reitero que nosotros reglamentamos una ley, no la estamos haciendo, y lo que ésta hace es recoger lo que es un acuerdo de la OMC. Por ejemplo, la Cámara de Industrias aspiraba a invertir en la carga de la prueba, pero eso no se puede porque el Uruguay firmó el acuerdo con la OMC que tiene todo un mecanismo de prueba y, en consecuencia, lo único que el decreto hace es reglamentarlo, brindándole al Uruguay la posibilidad de que se aplique.

Por otro lado, hay sectores que solicitan que el Poder Ejecutivo fije, en cualquier momento, precios provisorios o mínimos pero, el acuerdo de la OMC lo permite después de 60 días de decretada la apertura de investigación y por eso no se le puede pedir al gobierno —el Uruguay firmó ese acuerdo— que viole una ley y un acuerdo con la Organización Mundial de Comercio. Al mismo tiempo, el decreto va a establecer los mecanismos más ágiles posibles pero, dentro de los límites que nos da la OMC y, por lo tanto, no se puede fijar un precio provisorio mínimo de exportación hasta 60 días después de decretada la apertura de investigación y no de hecha la denuncia. Hoy en día, el Poder Ejecutivo decreta la apertura y fija los precios provisorios pero, a partir de ese decreto, no lo puede hacer más porque el acuerdo con la OMC lo impide expresamente.

Posteriormente, cuando se fijen precios definitivos puede establecer una cierta retroactividad pero no la que quiere el Poder Ejecutivo, sino la que de acuerdo con la OMC —que es ley uruguaya— se le permita y que puede ser hasta 90 días. Incluso, hay límites que ha fijado la OMC y que el Parlamento uruguayo los convirtió en ley.

Por lo tanto, quiero que ustedes sepan que el decreto que

saldrá en el día de mañana --o quizás pasado-- y que cuenta con 104 artículos, lo que va a intentar es establecer el procedimiento para que el Uruguay se pueda defender de prácticas de dumping. Luego tendremos que trabajar --ya lo estamos haciendo-- en un decreto sobre subsidios que es mucho más complicado. En consecuencia, los precios mínimos van a seguir y, a partir de mañana o pasado se incorpora al Derecho positivo uruguayo un nuevo decreto sobre medidas antidumping.

SEÑOR BATLLE.- Quisiera hacer una pregunta muy concreta respecto al tema de la ropa usada. Personalmente, he tenido contacto con distintas organizaciones que me merecen confianza en sus procedimientos. Se trata de personas de bien que conozco de toda la vida quienes con el producido de la venta mantienen o contribuyen a mantener, por ejemplo, una guardería infantil. Precisamente a ellos les he dicho que el tema no se trata de que lucren --sé que en ese caso concreto la ropa se vende a un precio muy bajo y se toma la precaución de que las personas que la compren sean necesitadas-- pero, lo cierto es que si nosotros le ponemos a esa ropa usada un sistema de costos de introducción al país similares al que se aplica para la ropa nueva, no vamos a solucionar el problema porque el precio de compra de esa ropa usada en el lugar de origen es prácticamente tan bajo que de todas formas van a ingresar al mercado. Esto es completamente distinto a comprar, concretamente, un motor o una máquina agrícola usada. Seguramente, alguno de los miembros de la Comisión, por experiencia propia, conoce lo que significa comprar maquinaria agrícola usada que en Europa se desecha por un sistema de recambio muy rápido y que aquí todavía prestan utilidad y se adquiere a precios mucho más convenientes. No obstante, en el caso de la ropa usada, me gustaría saber si tenemos algún instrumento que prohiba su importación porque, de lo contrario, el precio en origen es mínimo y los volúmenes son considerables y a ello debemos sumar que la calidad de la mercadería que se trae es, en general, muy buena.

SEÑOR MINISTRO.- Creo que a pesar de todo ha bajado la importación de ropa usada desde que fijamos el nuevo sistema de precios mínimos. Sin duda que el Poder Ejecutivo puede prohibir la importación de este tipo de ropa, de la misma forma en que existe prohibición, por ejemplo, de importar autos usados. Quiere decir que la posibilidad de prohibir existe pero, no existe voluntad del Poder Ejecutivo en tal sentido porque las prohibiciones siempre generan dificultades. De todos modos, no tengo ningún inconveniente --si la Comisión así lo desea-- en trasladar este tema al Poder Ejecutivo. Reitero que la posibilidad de establecer una prohibición de este tipo



existe y no hay ningún inconveniente desde el punto de vista legal.

De todas maneras, cuando realizamos el cambio entendimos que era una solución que permitiría ir resolviendo el tema y para ello contamos con la enorme colaboración del Director de la Dirección Nacional de Aduanas que también está en el tema.

De cualquier forma, voy a trasmitir a los demás integrantes del Poder Ejecutivo la preocupación que ustedes han manifestado sobre este tema de la ropa usada.

SEÑOR ASTORI.- Deseaba plantear algunas preguntas. Me queda claro que el Poder Ejecutivo está por emitir un nuevo decreto con cambios en el régimen de precios mínimos de exportación.

SEÑOR MINISTRO.- El precio mínimo textil lo sacamos el 29 de marzo y lo que ahora vamos a aprobar es el decreto antidumping. El textil queda aparte.

SEÑOR ASTORI.- Entonces, mi confusión se origina porque en realidad el régimen de precios mínimos de exportación también es una herramienta antidumping. No obstante, me quedo con la afirmación del señor Ministro en el sentido de que se va a continuar trabajando con esta herramienta en el área textil que es la que motiva este intercambio de opiniones.

Sobre las negociaciones en el MERCOSUR, tengo tres interrogantes motivadas a raíz de la presencia de personal de SUDAMTEX que concurrió la semana pasada a esta misma Comisión. Las mismas están referidas a la exigencia de guía de importación en Brasil; pago a treinta días y arancel cero para tejidos de lana que hoy no existe porque está en régimen de adecuación.

Por otro lado, saliendo de lo relativo al Brasil, me gustaría saber si efectivamente es cierto que la devolución de impuestos está situada en un 2,5% y si no habría posibilidades de reforzar eso, en opinión del Poder Ejecutivo.

Finalmente, yendo al tema que planteaba el señor Senador Batlle, creo que hay muchos países que han prohibido la importación de ropa usada porque se ha transformado en un mecanismo de relevancia mundial que tiende a violar las reglas de lealtad de comercio. Por lo tanto, adhiero a la tesis de la prohibición y, si bien me alegra lo expresado por el señor Ministro en el sentido de que esto está disminuyendo, de todos modos los volúmenes son sustanciales al punto tal de motivar

una seria reflexión al respecto.

SEÑOR BATLLE.- Si el señor Ministro me lo permite, deseo comentarle lo siguiente.

El viernes próximo pasado estuve en Durazno, donde fui recibido por la Organización Comercial de ese lugar y me describieron casos puntuales acerca de la tal ropa usada, inclusive sobre el sector donde se estaba comercializando, que es una organización religiosa que realiza esa actividad con muy buena intención. Es así que a la esposa de uno de los miembros de la Comisión le habían vendido un traje de fiesta por una cantidad ridícula, con cuyo genero se había hecho una buena confección, por lo que entre el costo de la modista y el de la ropa, el valor de esa prenda era realmente irrisorio, desplazando de esa manera la oferta local en un área donde, sin ninguna duda, hemos tenido las más graves contrariedades de desempleo, desocupación, y paralización de la actividad. Esto ha ocurrido tanto en el sector textil lana como el de punto y de algodón, de tal manera que las confecciones han visto acrecentar en forma importantísima el volumen de las importaciones al Uruguay, que muchas veces no han tenido forma de defenderse.

Por lo tanto, creo que sería una muy buena señal —y en ese sentido comparto lo que señalaba el señor Senador Astori— que esta Comisión hiciera llegar al Poder Ejecutivo su parecer acerca de que el tema del ingreso de la ropa usada hay que prohibirlo, ya que por algún lado debemos defender a nuestra gente dentro del marco legal posible.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que ese va a ser el sentir de la Comisión, pero ese tema lo vamos a discutir posteriormente y, al respecto, nos pondremos en contacto con el señor Ministro.

Ahora le cedemos el uso de la palabra para que dé respuesta a las interrogantes del señor Senador Astori.

SEÑOR MINISTRO.- Hay dos tipos de ropa usada que ingresan al Uruguay.

SEÑOR ASTORI.- Me refiero a la ropa usada que paga derechos de importación.

SEÑOR MINISTRO.- Hago la aclaración porque entra ropa usada que no paga absolutamente nada y es la que, normalmente, tienen entidades de beneficencia. Aclaro que no estoy restándole importancia al problema, sino que intento separarlo.

SEÑOR ASTORI.- A efectos de que no queden dudas, quiero decir que nos referimos a la primera categoría, porque es por ese lado que se produce la violación a toda lealtad de comercio.

SEÑOR MINISTRO.- Adelanto que voy a trasmitir al Poder Ejecutivo el sentir de esta Comisión, porque advierto el interés de sus integrantes en que se tome alguna medida al respecto. Evidentemente, es un tema que compete a varias Carteras, por lo que voy a trasmitir a los demás integrantes del Poder Ejecutivo la aspiración de ustedes y veremos qué sucede.

Por otra parte, cabe aclarar que Brasil hace ocho meses que integró el sistema, cambiando las guías de importación.Este es un documento parecido a nuestra ex denuncia de importación, bajándole la validez y no permite la prórroga, pero sí permite hacer una nueva guía. En realidad, se trata de una traba --reconozcámoslo-- no insalvable, como se puede sostener.

Con relación al tema de la importación a treinta días, debemos señalar que es auténticamente real y, al respecto, le planteamos nuestras discrepancias a la Asociación. Precisamente, se nos contestó que pretenden que los productores y los importadores brasileros tengan el mismo régimen de crédito. Debemos precisar que en Brasil no hay créditos a más de treinta días y, por consiguiente, aspiran a que se importe en función de ese período.

Sin embargo, en las partes sensibles del comercio uruguayo - brasilero textil y que refieren a confecciones de lana, Brasil levantó la proscripción y se exporta a 180 días. Esto indica que no todo el sector textil tiene problemas sino solamente el que no es de lana, porque el de confecciones de lana se exporta --por gestiones que se hicieron en su momento-- con el régimen normal de 180 días. Mientras tanto, los textiles de algodón y sintéticos están incluidos en el régimen de exportaciones a treinta días, como también sucede con el sector del arroz.

Lo que sucede es que en algunos otros sectores de la actividad, el ingenio de los productores uruguayos ha ido superando el tema. Digo esto, porque han logrado que los bancos actúen como tal --ya que esas instituciones tienen el fin de prestar dinero-- y han permitido resolver el tema en otros rubros de la actividad. Entonces, los bancos conceden los créditos en Brasil y el pago se hace a los treinta días por un préstamo bancario, pues en aquél país se encuentran instituciones que también tienen sede en el Uruguay y que les

interesa la cadena de negocios de sus clientes.

Como decía hace unos instantes, el arroz tiene la misma limitación que los textiles de algodón y sintéticos en cuanto al plazo de treinta días, pero igualmente está exportando, ya que los bancos actúan de otra manera y el tema se ha ido solucionando.

Se trata de un asunto por el que estamos en permanente contacto con Brasil, pero, evidentemente, hay diferencias de tasas de interés brasileras y uruguayas, que hacen muy difícil la convergencia. En ese sentido, las tasas uruguayas a nivel de exportación son bastante parecidas a las internacionales; en cambio, la de Brasil es la misma pero mensual. De modo que esa es una dificultad que se trasunta por las diferencias del mercado y resulta muy difícil de solucionar. Sin embargo, algunas actividades han encontrado, lícitamente, una solución y han comenzado a trabajar con medidas que pueden implicar un mayor riesgo, aunque han podido vender.

Por lo tanto, quedarse con el plazo de los treinta días es una posición que no implica ningún riesgo, y sí se trata de una definición de conducta. Reitero que algunas actividades han asumido algún riesgo y están vendiendo de otra manera.

SEÑOR ASTORI.- Si el señor Ministro me permite, quisiera señalar que la gente de SUDAMTEX nos ha dicho que en Brasil todavía están en el régimen de adecuación y, por lo tanto, no tienen arancel cero.

Entonces, quisiera que me diera una respuesta al respecto, así como también con relación a la devolución de impuestos.

SEÑOR MINISTRO.- Cuando se implementó el MERCOSUR, Brasil defendió a una industria muy "santista" —en castellano diríamos inocentista— y lo puso en plan de adecuación para los tejidos, pero no para la confección, aspecto que aún se mantiene.

En cuanto a la devolución de impuestos, queremos recordar que en una oportunidad anunciamos públicamente que estábamos estudiando, junto con el Ministerio de Economía y Finanzas, la metodología a aplicar en este tema —como lo estamos haciendo— a los efectos de ver si había errores en ese campo; ahora comenzamos a estudiar sectores en particular. En este tema hay que tener algunas ideas claras.

En el acuerdo de la OM del GATT, hay ciertos conceptos

que en el Uruguay son impuestos, pero no lo son para dicho acuerdo. Por ejemplo, los aportes a la Seguridad Social no se pueden devolver en el concepto del GATT. Entonces, la gran cantidad de impuestos que paga la gente realmente, no se pueden devolver según la metodología de ese organismo. Por lo tanto, Uruguay tiene un acuerdo, porque su tamaño de país no le permite actuar de modo contrario.

Reitero que la gente paga impuestos pero que están expresamente excluidos por el GATT del cálculo de devolución de impuestos.

SEÑOR ASTORI.- Afortunadamente, desde otros puntos de vista, el Uruguay tiene un enorme margen de impuestos indirectos que sí se pueden devolver. Es más; creo que el GATT tiene razón en que no se puedan devolver los aportes, pero sí se puede hacer con los impuestos y, "afortunadamente" —dicho esto entre comillas— no nos faltan impuestos indirectos para devolver.

SEÑOR MINISTRO.- Nosotros tenemos algunas inquietudes en esta materia y es por esa razón que, conjuntamente con el Ministerio de Economía y Finanzas —que siempre es el malo de la película, aunque no sé si en este caso lo es— hemos encarado el estudio, paso a paso, de la metodología.

SEÑOR ASTORI.- Pregunto si es correcta la cifra del 2,5% de promedio en la industria textil.

SEÑOR MINISTRO.- No lo puedo afirmar con precisión milimétrica, pero creo que en los principales rubros es así. Pero en el caso de la lana —naturalmente, a veces la gente dice la parte de verdad que quiere— hay además un 9% de bonificación. En tejidos o confecciones de lana, el Gobierno mantuvo durante todo este año esa bonificación. Ahora bien, se trata de un porcentaje u otro, porque no se hace el 2,5% y el 9%. Por lo tanto, la devolución en materia de lana hoy se sitúa en el 9% y no en el 2,5%.

SEÑOR IRURTIA.- A lo largo de la información que se nos ha brindado se han ido cubriendo distintos espacios y, en lo personal, me ha impresionado muy bien la posición actual del Poder Ejecutivo en cuanto a la preocupación formal demostrada respecto a lo que ha sido, a mi entender, el principal motivo del deterioro de la industria nacional en algunos sectores —muchos de los cuales han sido mencionados— que han sido tremendamente afectados por la invasión de productos importados, entre otras cosas, porque los precios mínimos de exportación no se acompasaban a las realidades. Los precios de

exportación y el "dumping" se fueron dando como algo normal en nuestro país, en donde a pesar de existir una legislación en la materia, en ninguna instancia de su historia ha sido efectivizada. Según lo que se ha anunciado, vamos a tener un nuevo decreto y, como es lógico, las expectativas estarán centradas en la efectividad que pueda tener, a efectos de evitar acciones que son perjudiciales para el Uruguay y de difícil instrumentación a nivel mundial.

Simplemente, quería dejar constancia de esto y, por supuesto, tengo la esperanza de que todo se sume a lo que la Aduana y el Ministerio de Economía y Finanzas están haciendo en materia de fiscalización y subfacturación —cosa tan corriente en estos tiempos— para que podamos pensar con seriedad en que la industria nacional tendrá la posibilidad de mirar el futuro con otra expectativa de seguridad y no teniendo sobre sí la espada de Damocles de que un producto importado carezca de las garantías necesarias. Muchas veces, la falta de seguridad de los procesos hace que sucumban experiencias, esfuerzos y, fundamentalmente, el hombre uruguayo en su actividad como industrial o como operario.

SEÑOR MINISTRO.- Insisto en que el Poder Ejecutivo está trabajando en esto en forma combinada. Afortunadamente —como es lógico, con las discrepancias que puedan existir, puesto que no todos los hombres pensamos igual— estamos actuando en forma bastante coordinada con el señor Ministro de Economía y Finanzas y un poco la serie de medidas que el señor Senador Irurtia acaba de mencionar, es la consecuencia de que estamos trabajando en el tema.

Me importa destacar algo que sucedió hace poco y que demuestra la madurez del sector privado, que refiere al tema del vino. Este problema se solucionó por acuerdo del sector privado; obviamente, el Estado tuteló ese acuerdo.

Por otra parte, debo decir que en el Ministerio estamos trabajando activamente en comisiones sectoriales con el sector textil. Ahora bien, hay algo que todos ustedes conocen y es que los confeccionistas no quieren que toquemos el precio mínimo de los tejidos; a su vez, los confeccionistas de lana tampoco quieren que se modifique, por ejemplo, el precio mínimo de los forros de polyester o algodón. Esto nos demuestra que hay intereses privados que están cruzados y a veces el Estado debe resolver el tema —de pronto, equivocándose, porque errar es humano— teniendo en cuenta al conjunto de las empresas. De todos modos, insisto en que estamos trabajando y en que a este Ministro en particular le preocupa que la industria tenga

desarrollo en el país.

SEÑOR BATLLE.- El señor Senador Astori ha hecho una distinción entre ropa usada importada y ropa usada donada. Al respecto lamento decir que para mí todo es lo mismo, porque la ropa usada donada luego se comercializa y tiene después una segunda comercialización. Lo peor del caso es que la gente que recibe donaciones de ropa usada y la vende a precios muy baratos a quienes la necesitan --recaudando lo indispensable para subvenir los requerimientos mínimos de comedores infantiles y demás-- se organiza para adquirirla y luego comercializarla, por ejemplo, en las ferias. Quiero decir que se transforman en intermediarios sin quererlo y sin procurarlo; en ese sentido, sería conveniente instrumentar una prohibición genérica y luego establecer excepciones para casos especiales. De todos modos, el Estado debería vigilar la naturaleza de la importación de donaciones. Por ejemplo, si se donan sábanas para un hospital se podría fijar una excepción, pero entiendo que ello no corresponde en el caso de que se trate de ropa, porque ella se vuelve a comercializar.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece al señor Ministro de Industria, Energía y Minería su concurrencia y los elementos aportados, demostrando lo que es el funcionamiento pleno de las instituciones en un régimen democrático.

Desde ya adelantamos que nos mantendremos en contacto.

No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 12 y 58 minutos)